

さが美グループホールディングス株式会社
(東証1部:8201)

2018年2月期
決算説明資料





I. 会社概要ときもの事業について	p.2
II. 決算概要	p.15
III. 中期経営計画	p.20
IV. 株主メモ	p.23



I. 会社概要ときもの事業について



会社概要



商号	さが美グループホールディングス株式会社
証券コード	8201
上場市場	東証1部（1985年10月東証2部上場、1991年8月東証1部上場）
決算	2月末日
設立	1974年4月15日
事業内容	グループ経営戦略の立案およびグループ会社管理等
資本金	52億58百万円
本社所在地	〒254-0013 神奈川県平塚市田村8丁目21番9号 TEL 0463-52-0860
代表者名	原 知己
事業所	店舗 160店（さが美：118店舗、東京ますいわ屋：42店舗）
社員数	869名（さが美グループホールディングス：54名、さが美：565名、東京ますいわ屋：250名、 パートタイマー等を含む）
連結子会社	株式会社さが美・株式会社東京ますいわ屋（きものを主要業務とした専門店チェーン）
支配株主	アスパラントグループ株式会社（持ち株比率 55.5% 自己株除く）

（2018年2月28日現在）



◆役員

代表取締役会長 原 知己
(アスパラントグループ株式会社 パートナー 兼任)

取締役 (監査等委員/常勤) 井倉 育夫
(株式会社さが美 監査役 兼任)
(株式会社東京ますいわ屋 監査役 兼任)

取締役名誉会長 平松 達夫

取締役 (監査等委員/独立社外) 藤田 尚子

取締役社長 西脇 秀雄
(株式会社さが美 代表取締役社長 兼任)
(株式会社東京ますいわ屋 取締役 兼任)

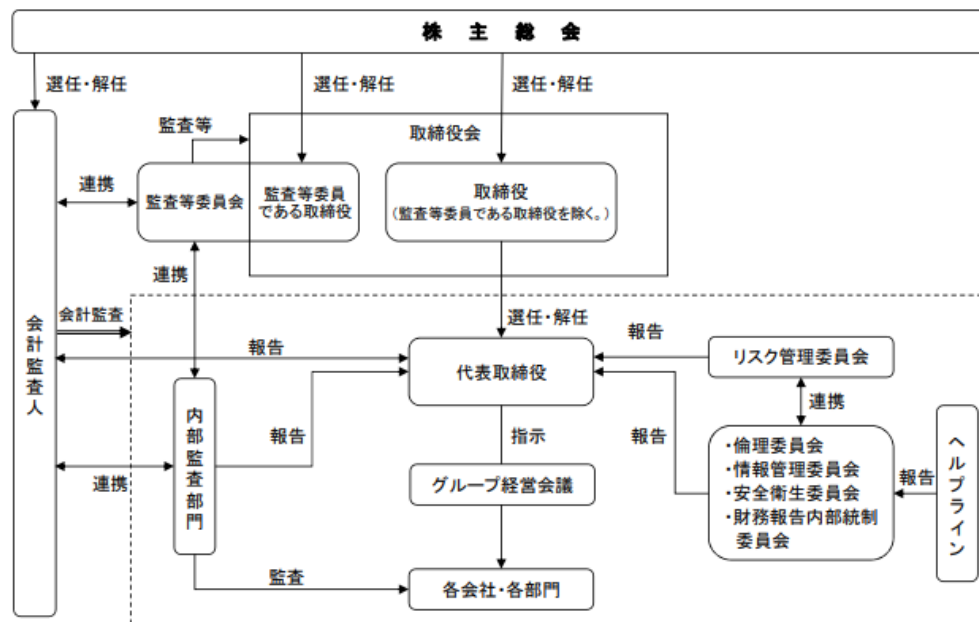
取締役 (監査等委員/独立社外) 松本 好弘

取締役 宿野 大介
(株式会社さが美 取締役 兼任)
(株式会社東京ますいわ屋 取締役 兼任)

取締役 須山 耕一
(株式会社さが美 常務取締役 兼任)

取締役 浜田 康彦
(アスパラントグループ株式会社 パートナー 兼任)

《コーポレートガバナンス体制》

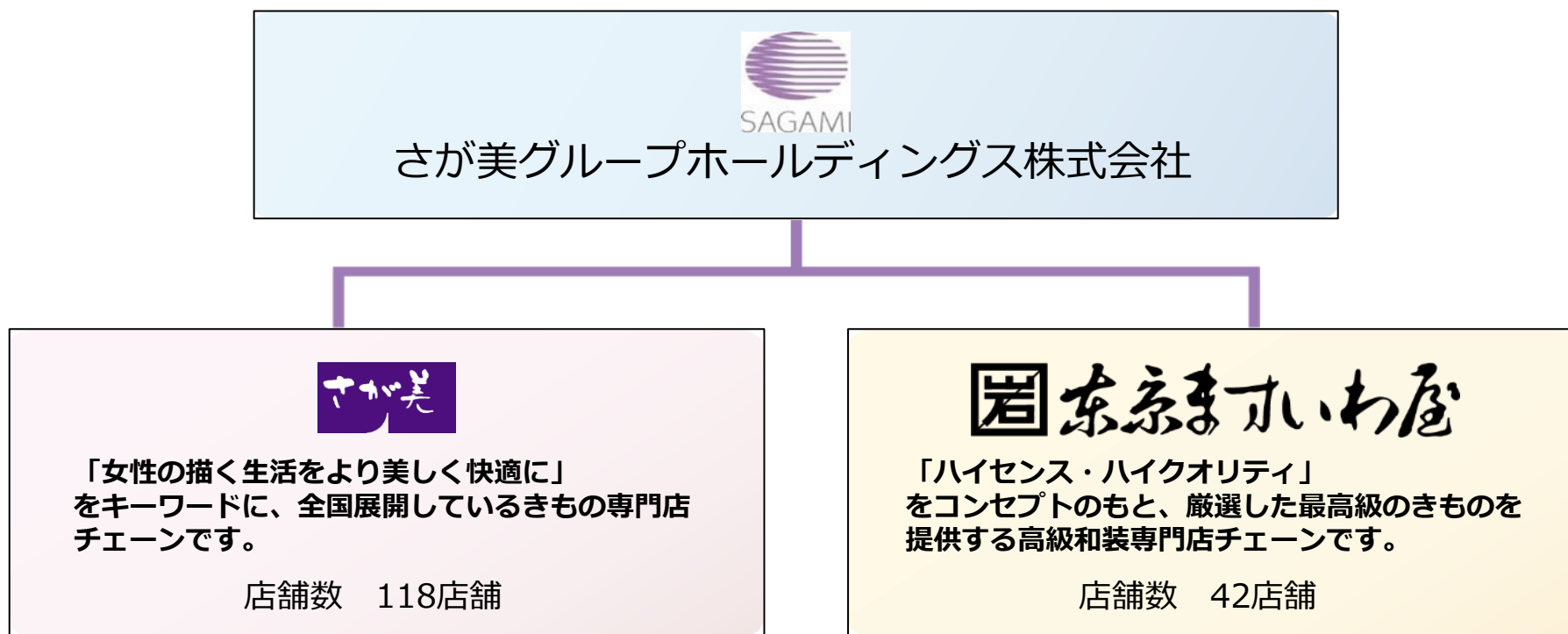




さが美グループの概要

株式会社さが美は、2017年12月21日をもって、持株会社へ移行し、社名を『さが美グループホールディングス株式会社』としました。

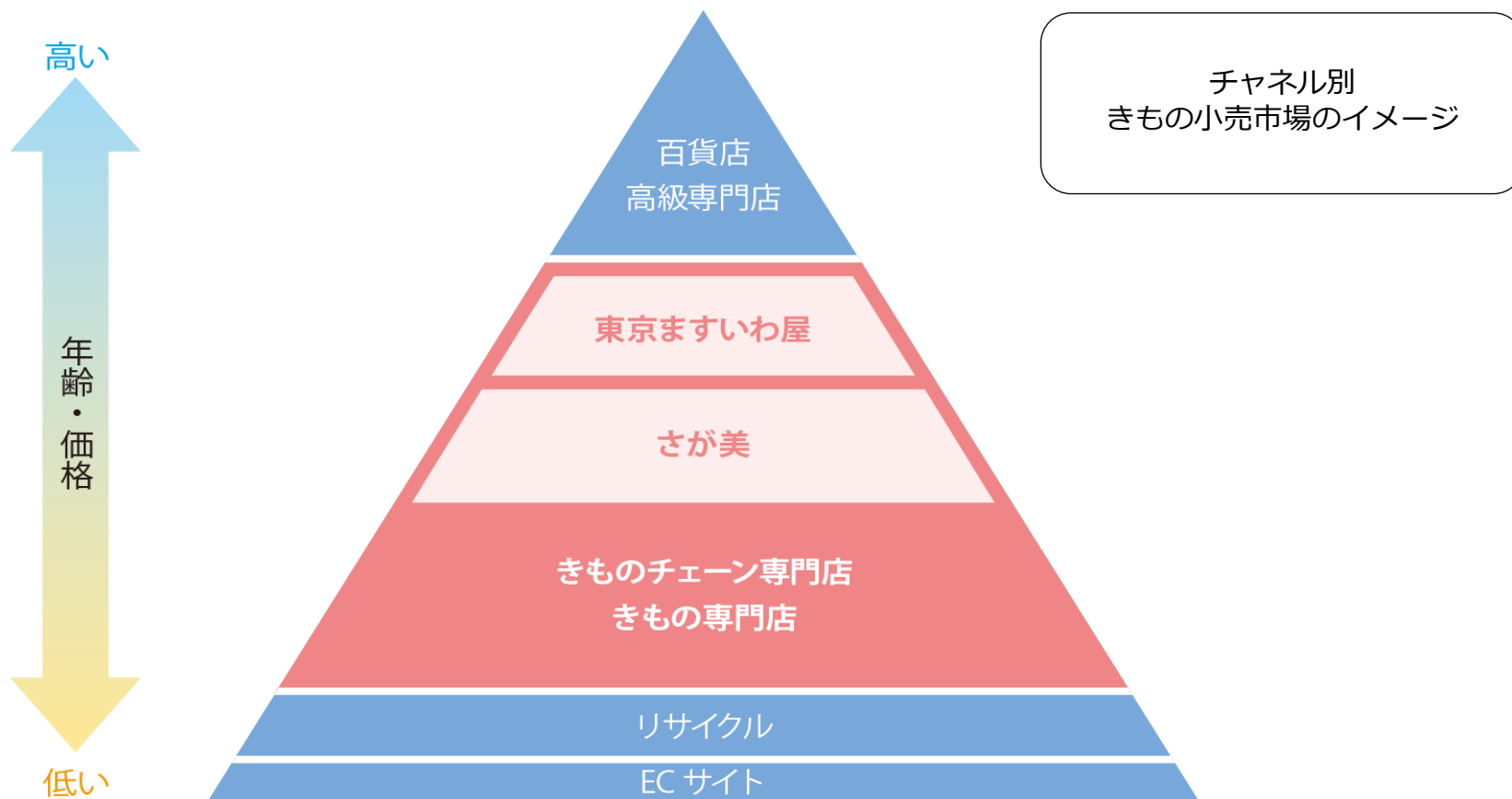
持株会社体制へ移行することで、経営機能と執行機能を明確に分離し、各事業会社が事業活動に専念して効率化を図り、持株会社においては、グループ経営の戦略の立案と経営資源の適正配分、人材の育成を図り、グループ企業価値の向上を目指してまいります。





さが美グループの事業領域

高品質な正絹きもので単価10万円から30万円の価格帯を中心に販売
本物の手仕事や国内産地の商品を中心に販売





当社グループの強み

業界におけるポジション

- ◆ きもの市場規模2,710億円（矢野経済研究所調べ2017年）に対し、さが美グループ（さが美・東京ますいわ屋）は126億円（きもの・和装小物の小売。宝飾品等は含まず）の売上高があり、4.6%の市場シェア。
- ◆ きもの業界No.1の店舗数（160店舗）と年間約50万人の利用があり、国内産地ブランドを意識した高品質で価格訴求力の高いきもの開発と販売、質の高いサービスを提供。

商品戦略

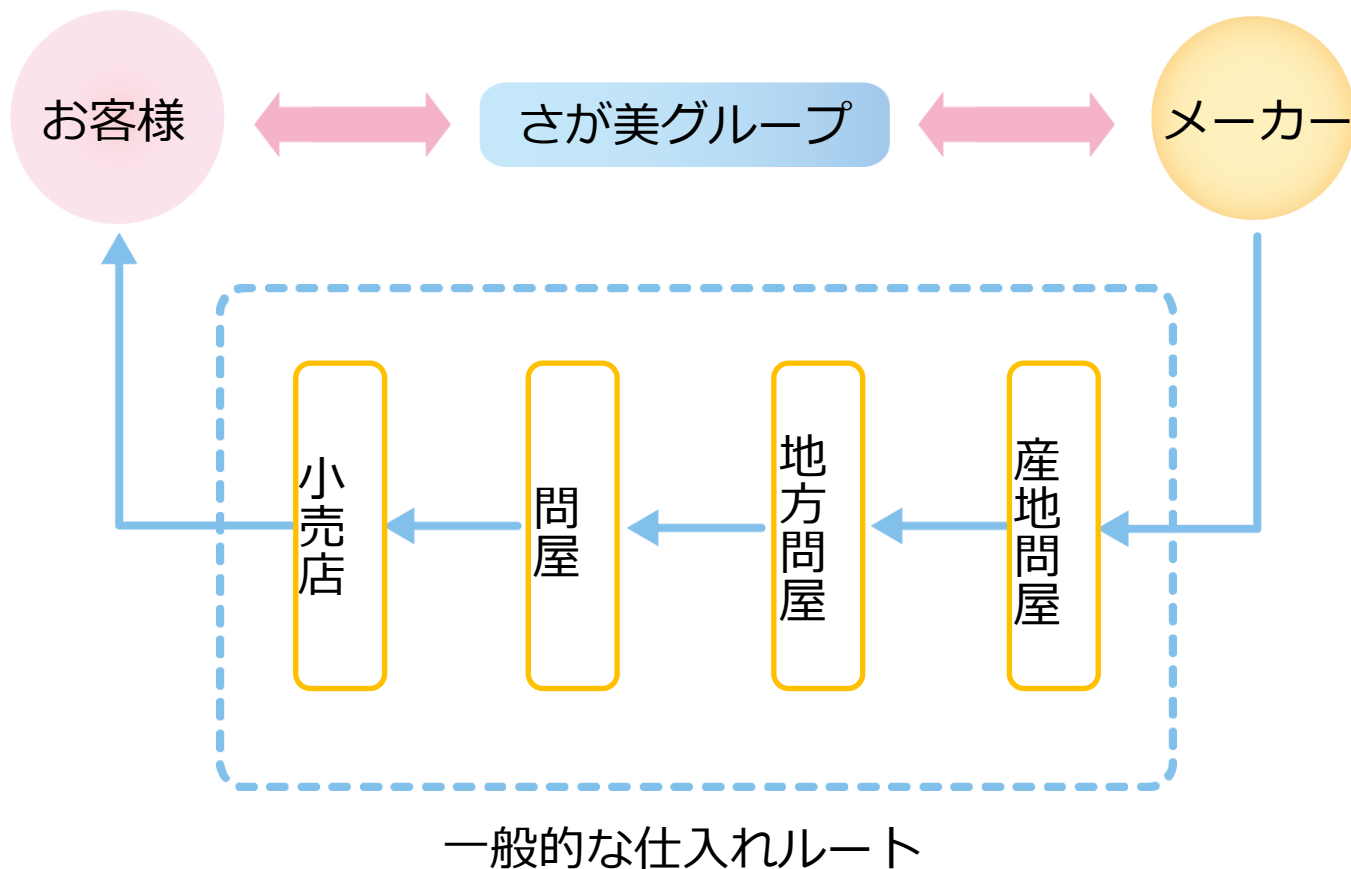
- ◆ きもの全般、和装小物等のフルラインの商品構成であり、若年層から年配層まで幅広いお客様層がターゲット。
- ◆ 業界大手としての、きもの産地との協力体制による付加価値の高い商品仕入れ。
- ◆ メーカーとの共同開発で、付加価値の高いオリジナル商品をご提供。
- ◆ レンタルは振袖、卒業袴を一部店舗で取り扱い、今後取扱い店舗を拡大予定。
- ◆ リサイクル商品はさが美に併設する「蔵三味」のほかに、店外展示販売会や不定期の店舗企画により販売。

サービス戦略

- ◆ きものお手入れを推進。きものを着る機会の増加やタンス在庫の活性化につながり、新たな需要を創造。
- ◆ きものを着る機会の提供。店舗単位で「お出かけ会」などの企画を実施。
- ◆ きもの文化事業の着付け、和裁教室の展開。



きもの業界No. 1の店舗数を持つさが美グループならではの企画力、提携によるメーカーとの共同開発で、付加価値の高いオリジナル商品を、リーズナブルな価格にてお客様へご提供



メーカーとの共同開発

染色
デザイン
素材（生地）
織り物
加工（刺繍、絞り等）
仕立て



オリジナル商品のご紹介

株式会社さが美

さが美は長年、オリジナル商品の開発を商品政策の中心にすえております。

中でも付下げ+袋帯のコーディネート販売には継続して注力しており、約30年で20万点の販売実績が出来ました。

作家の方にご協力いただき、さが美オリジナルで制作いたしました。

岡山 武子 作 **うるし衣**

お仕立て上がりセット価格
158,000円 (税別)



株式会社東京ますいわ屋

最高の素材、吟味した意匠、そして伝統技術によって創作されたオリジナル袋帯です。

まんようからよりにしき
万葉唐撚錦

お仕立て上がり税込み価格 **150,000円**





◆ きものは、着ることを高く意識する伝統文化

現代生活は、便利、速い、入手しやすいが基本にあります。

「きもの」はその反対で、手間と時間がかかり、それなりに費用のかかる伝統文化です。
(他の例：茶道、華道、書道、陶芸等の習い事)

◆ 伝統文化とは、わかりにくさもある世界

きものは、習い事に似て、色、柄の合わせ方など、決まりごとやTPOがあり、現代生活にはなじみの薄いこともあります。

(そのため、インターネット購入は初心者にはむずかしい。)



さが美グループの人材の強み

文化的で高度な説明ができ、わかりにくい世界をわかりやすくご案内、ご提案できる社員を育成しています。

⇒ 社内教育制度による『きものアドバイザー』の育成
(きものアドバイザー：きもの知識、着付け等の資格)



きものファンから顧客化への取り組み

きものファンを増やす取り組み

きものファンから顧客化へ

『きもの文化学苑』
の取り組み

きもので
お出かけ会

お客様視点からの
フィードバックの徹底

きものファンを増やす
魅力的な店頭作り

新しいお客様

お客様満足への取り組み

感動体験

本物に触れる機会や、きものを着る楽しみ

お客様

展示販売会
お出かけ会等

伝統的なきもの文化に
触れる体験

社員

お客様と一緒に
感動体験

お客様との一体感
働きがい、社会貢献

来店頻度の向上

常連のお客様



きもの文化事業の推進

さが美グループは、きもの文化学苑の運営を通じてきものファンの裾野を広げる活動をしています。

着付け、和裁の学習（きもの文化学苑）



さが美
きものアドバイザー
制度への協力
店舗へ派遣教育

着付け学習
さが美グループ
のお客様等から
着付け依頼

* N P O 活動
中学校等に
ゆかたの着付け
指導

日本の文化（きもの文化）を守るお手伝い
日本人としてのアイデンティティの認識深化

* 和装教育国民推進会議で活動している N P O 活動（中学校で年間総合で3万名、さが美グループでは約1,400名のゆかた着付け指導）



株式会社さが美

展示販売会の開催

さが美では、全国各所で展示販売会を開催しております。中でも「大京都展」は業界最大規模であり、京都のみやこめっせを会場とした大型展示販売会です。今年度は約3,000名のご来場があり、大盛況となりました。



中学校で浴衣着付け体験授業

さが美文化学苑では、NPO活動として、中学校に出向き、「浴衣着付け」などの学校授業支援活動を行っております。きもの文化に触れる機会を提供し、きもの良さ、着る楽しさを感じてもらい、きものファンの拡大に貢献しております。中学校で、年間約1,400名にゆかた着付け体験を実施しています。



株式会社東京ますいわ屋

大型展示販売会の開催

春と秋に毎年開催している大型展示販売会。
京都の「万葉苑」にて開催し、新作商品の展示や、
着物着用でのパーティなど、販売だけでなくきもの
文化を楽しむ機会の提供をしております。



きもの探訪

伝統工芸に携わる職人の方々に、会場に来ていただき、その技と完成された品々を見ながら、
お客様が直接職人と会話し、数々の伝統工芸品の鑑賞を楽しむことができる販売会です。



Ⅱ. 決算概要



2018年2月期 決算概要

◆2018年2月期の売上高は、158億11百万円となり、前年実績に対し、下廻る結果となりました。主な原因は、ホームファッション事業からの撤退、きもの不採算店舗の閉鎖、および既存店のきもの売上高の減少（前年比97.1%）によるものです。（単位：百万円）

	2017年2月期	2018年2月期	前期比増減額	増減率（%）
営業収益 [売上高+営業収入]	17,626	15,955	-1,670	-
営業総利益 [売上総利益+営業収入] (営業総利益率)	10,240 (58.1%)	9,255 (58.0%)	-985	-
販売費及び一般管理費 (売上販管費率)	10,016 (56.8%)	9,321 (58.4%)	-695	-
営業利益 (営業利益率)	224 (1.3%)	▲65 (-0.4%)	-290	-
経常利益 (経常利益率)	201 (1.2%)	▲42 (-0.3%)	-244	-
当期純利益 (当期純利益率)	1,479 (8.4%)	▲193 (-1.2%)	-1,673	-
EPS (1株当たり当期純損益)	37.34円	▲4.88円	-42.22円	-
ROE (自己資本利益率)	27.8%	-3.2%	-31.0 p	-

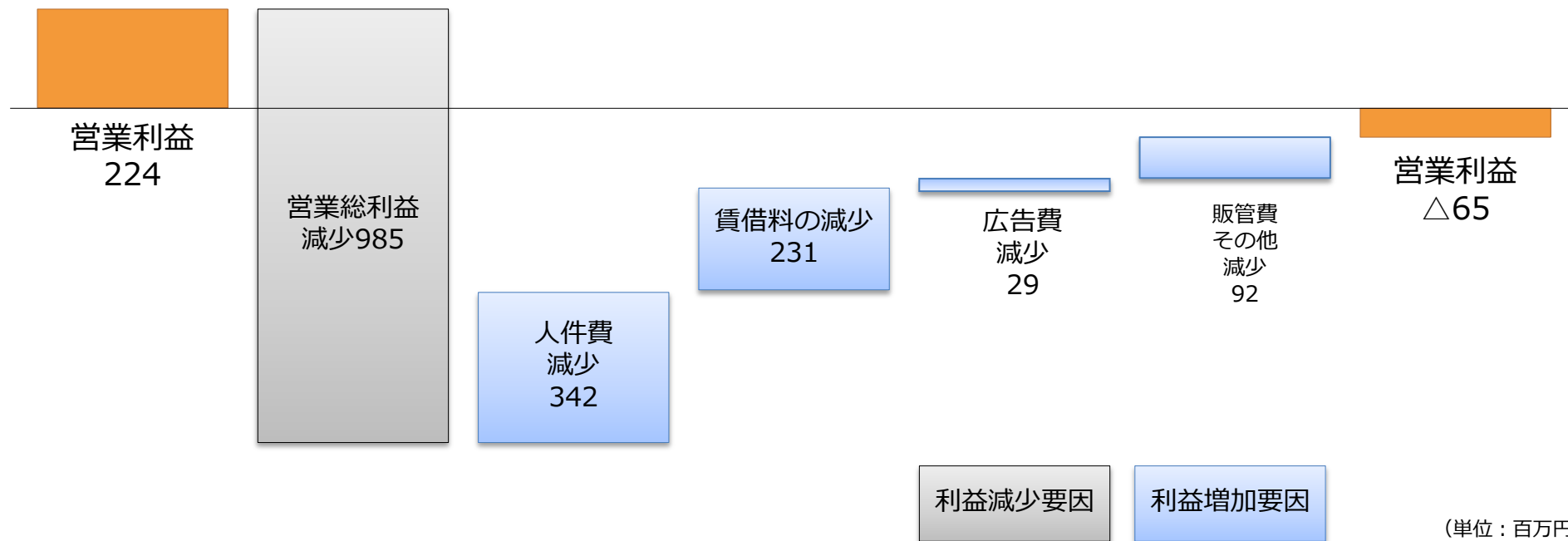
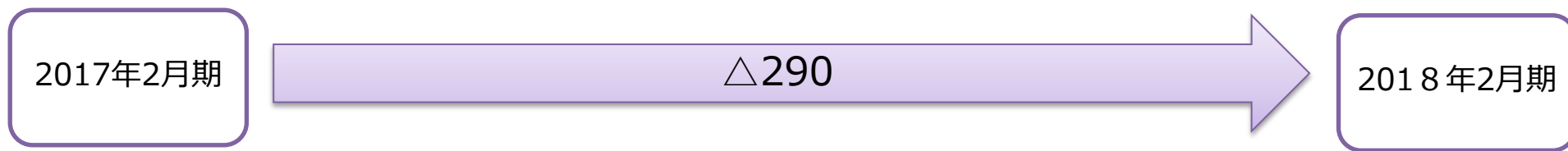
* 2018年2月期は、決算期変更により2017年2月21日から2018年2月28日までの12ヶ月と8日間となり、2017年2月期と期間が異なるため、前年との増減率は記載しておりません。

* 各項目の率は営業収益で除しています。



営業利益（連結）の増減要因について

営業費は計画を下廻ったものの、熱海と京都で行われた大型展示販売会の不振による高級品の販売の減少、夏場の天候不順による浴衣販売の不振、さらに2月の北陸地方を中心とした大雪と引渡の遅れにより、営業利益は赤字となりました。





2018年2月期 貸借対照表

(単位：百万円)

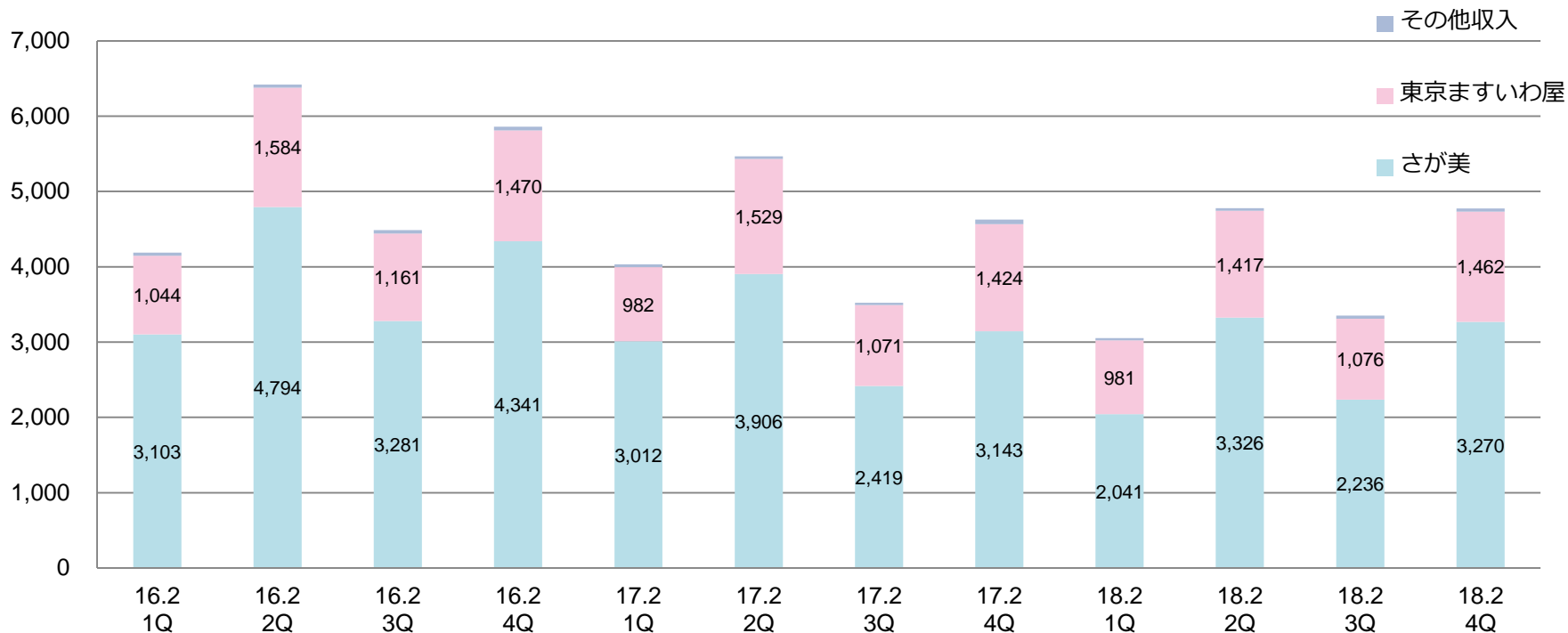
	2017年2月期	2018年2月期	前期比増減額	主な増減要因
流動資産合計	5,883	4,554	-1,329	短期借入金の返済による現金及び預金の減少
有形固定資産	3,446	3,415	-31	
無形固定資産	18	22	+3	
投資その他資産	2,076	1,872	-204	
固定資産合計	5,541	5,309	-232	
資産合計	11,425	9,863	-1,561	
流動負債	4,425	2,968	-1,456	短期借入金の返済
固定負債	890	955	+64	長期借入金の増加
負債合計	5,315	3,924	-1,391	
純資産合計	6,109	5,939	-170	親会社株主に帰属する当期純損失を計上
負債純資産合計	11,425	9,863	-1,561	
自己資本比率	53.5%	60.2%		



商品引渡高（売上）の四半期毎推移

(単位：百万円)

商品引渡高（納品時ベース＝決算数値）



◆1Qはゴールデンウィークで店頭来店者数が減ることや大型展示販売会がないため、商品受注高の水準が低く、2Qは大型展示販売会と浴衣販売で客数が増加するため、受注の水準が高くなる傾向があります。

◆商品引渡高は、2月と8月の決算月にあわせて、お客様への納品促進に努めていますので、2Qと4Qの数値が増加しています。

*当社においては、通常、商品受注から売上計上（商品引渡）まで、仕立加工を施す必要があることから30日～50日の差が生じます



Ⅲ. 中期経営計画



中期経営計画における指標

2017年2月期立案 → 3年後、2019年2月期に営業利益率3%を目指す

中期経営計画のための戦略

- 1、事業構造改革
- 2、きもの事業収益構造改革
- 3、経費削減改革
- 4、組織・人事制度改革

以上を推進し、経営資源をきもの事業に集中し、黒字体質への変換を成し遂げます



中期経営計画 進捗状況

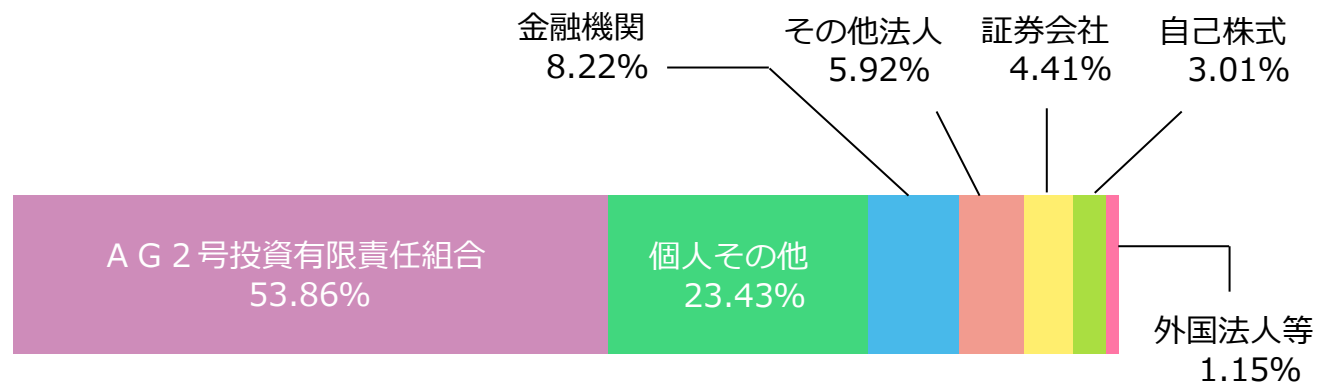
1、事業構造改革	ホームファッション事業からの撤退	完了
	きもの事業の不採算店舗閉鎖	完了
	本社移転	完了
2、事業収益構造改革	顧客分析システムのデータを商品開発等へ活用	2018年2月期4Q 店舗別の優良顧客の推移を分析 店舗の改装、商品アイテムなどに活用し、活性化を図る
	売上総利益率の向上に向けて、重点対策店舗の設定	2018年2月期4Q 在庫一掃セールを実施 これにより評価損の減少が図れ、売上総利益率の改善を図る
	1店舗年商1億円のチェーンを目指して大型店強化	2018年2月期より継続 大型店向けに通常の3倍の売上高を目標とした企画を実施中
	不動産収入の拡大	2018年2月期3Q 完了
3、経費削減改革	グループ経営体制の強化による業務効率の改善	2018年2月期4Q ホールディング体制が完了 本社機能を統合
	店舗別採算に基づく利益体制の構築	2018年2月期 2019年2月期より部署別採算制度を導入予定
4、組織・人事制度改革	業績連動型給与の導入等による人事制度改革	2018年2月期3Q 地域契約社員を正社員に登用する制度の導入・実行 2019年2月期より業績連動型給与の導入検討
	人材育成と教育体制の充実	2018年2月期3Q スタッフを店舗に派遣し、教育の実施



V. 株主メモ



◆株式分布状況および主要株主（2018年2月28日現在）



◆配当政策

当社は、株主の皆様への利益還元を経営上の重要施策のひとつと位置づけており、会社の競争力を維持するための投資をおこない、財務体質の強化を図りつつ、業績に見合った利益配分をおこなうことを基本方針としております。

2018年2月期におきましては、ふたたび営業利益・経常利益が赤字となり、安定して利益の出る企業と評価されるには至っていないことから依然配当できる状況にはなく、引き続き無配とさせていただきます。



会社名 さが美グループホールディングス株式会社

住所 神奈川県平塚市田村八丁目 2 1 - 9

TEL 0 4 6 3 - 5 2 - 0 8 6 0

担当部署 業務本部

E-mail ir-sagami-ghd@sgm.co.jp

ご注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご了承ください。